

传承百年的中国第一经商秘籍

中国商道



君子爱财，取之有道。商场如同战场，它进行的是一场没有硝烟、没有刀光剑影、没有枪林弹雨的战争，因而，它的获胜，不是凭匹夫之勇，而是靠经营管理的智慧。

如果你经营一项事业，管理一家公司，悉心研读本书，就会激发出在经营管理中运筹帷幄，决胜千里的灵感。每一个案例都可能带给你生活的顿悟，每一条为人的准则都可能使你的人生得到升华，每一个经商的理念都可能指点你走向事业的辉煌。

从胡雪岩到李嘉诚

王行健 编著

李嘉诚是商业界的领袖，所有赚钱的人都想效仿他。按照他所说的话做人、做生意，即使不能成为富豪，也会终身受益。



经·营·管·理·的·智·慧



新世界出版社

传承百年的中国第一经商秘籍

中国商道

从胡雪岩到李嘉诚

王行健 编著



世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中国商道：从胡雪岩到李嘉诚/王行健编著. —北京：
新世界出版社，2006.6

ISBN 7-80228-059-1

I. 中... II. 王... III. ①胡雪岩-商业经营-经验
②李嘉诚-商业经营-经验 IV. F 715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 054244 号

中国商道——从胡雪岩到李嘉诚

策划：梁小玲

作者：王行健

责任编辑：梁小玲

封面设计：红十月工作室

出版发行：新世界出版社

社址：北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总编室：+86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发行部：+86 10 6899 5968 6899 8733 (传真)

网址：<http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

电子信箱：nwpcn@public.bta.net.cn

版权部电话：+86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印刷：九州财鑫印刷有限公司

经销：新华书店

开本：787×1092 1/16

字数：380 千字 印张：20

版次：2006 年 6 月第 1 版 2006 年 6 月第 1 次印刷

书号：ISBN 7-80228-059-1/F·002

定价：39.00 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

胡雪岩的崛起，是晚清商业史上的一件大事。他出身寒微，却能白手起家，成为当时著名的红顶商人。他的成功，不仅在于他的商业才能，更在于他善于经营人际关系，善于利用官府势力。他的崛起，也反映了晚清商业的繁荣和官商勾结的普遍现象。

前言

前

言

胡雪岩和李嘉诚是从晚清到当代中国商人中的杰出代表。

胡雪岩（1823—1885）是历史上唯一的一位“红顶商人”。

胡雪岩由市井布衣，跻身于江浙大贾之列、晋升官场、操纵商场的经历令人瞩目。他先是利用王有龄在官场上的发达，开设钱庄，经营丝茶、军火生意，在官府势力、漕帮首领和外商买办之间，结交中外各式人物，层层投靠，左右逢源，以精细的连环计算，大发其财。

胡雪岩后又依傍左宗棠，曾为左宗棠出谋划策、筹措军饷，镇压太平军。时左宗棠立意办洋务，以增实力，但钱财匮乏，胡雪岩即以精细的谋划，与洋商谈判，借得巨额资金，力助左宗棠西征并办洋务，从而开我近代外债的先河。胡雪岩的作为，使他深得左宗棠器重并极力保荐，遂蒙廷赏，将受二品顶戴，获赏穿黄马褂、赐紫禁城骑马的殊荣，赫赫然成为晚清唯一戴红顶子的商人。

李嘉诚（1928—）是美国《时代》周刊评选的全球最具影响力的商界领袖之一，香港《资本》杂志评选的香港十大最具权势的财经人物之首。在全球华人圈，李嘉诚这个名字等同于“财富”。虽然他没有受过高等教育，也没有很好的社会和家庭背景，但他总能站得比别人高，看得比别人远，做得比别人巧，赚得比别人多。

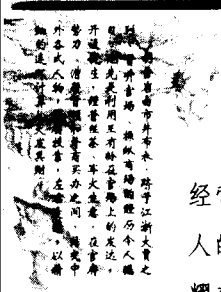
李嘉诚赢得财富的历程，其实是一个典型的青年奋斗成功的励志故事：一个年轻小伙子，赤手空拳，凭着一股干劲，勤勉好学，刻苦耐劳，创立出属于自己的事业王国。数年前，李嘉诚便成为香港历史上首位“千亿富翁”。如今，他的财产仍以几何级数增长，被人们称为“超人李”、“大哥诚”。

《中国商道——从胡雪岩到李嘉诚》一书，通过大量不同时代、地域的中国商人的经营管理故事和案例，从选人用人、诚信经营、思路灵活、有效宣传、积极竞争、合理订价、笼络客户、广结人脉、适度冒险、不断进取和

CHINA

商

1



中国商道

经营理念等方面，探讨了中国成功商人在实践中归纳和总结的、最适合中国人的、最适用和有效的经营管理方法和谋略。语言通俗、事例精当，处处闪耀着睿智的中国商人的大智慧，大修养，大思维，大学问，将会从不同的方面给读者以深刻的启迪。

如果你想让自己的头脑更精明，创业更加顺利，营销方式更灵活多样，经营中获得更多的利润，事业更加发达兴旺，你必须静下心来，深入学习书中的智慧和理念，然后，再在现实生活中灵活应用，慢慢体会，不断提高。

阅读本书，你完全没有必要是一个经营者或管理者，只要你热爱生活，向往成功，那么本书就会开阔你的思路，激发你的灵感，带给你一次次人生感悟和一阵阵惊喜，为你的多彩人生增加一道亮丽的风景。

从胡雪岩到李嘉诚

商道

期，... 努力，... 的速... 大发展。

使公司员工能适应未来的发展	40
留住人才，使之发挥积极性	41

中国商道



诚信篇

良好的商德是保证事业成长的根本

45

儒道是中国传统商人商业道德的主要内容	47
“公平规范”贯穿于整个商业活动的始终	49
良好的商德是保证事业成长的根本	50
成功的企业都是那些讲诚、讲信的企业	53
遵循“诚信为本”的商业宗旨	55
有了信誉，自然就有财路	57
“老实商人”更容易发迹	58
君子爱财，取之有道	59
做生意不讲究“诚”，就会失败	62
良好的信誉是冲破种种阻力、战胜各种障碍的保障	65



思维篇

要想创业一定要独辟蹊径

67

要学会审时度势，不要盲从别人	69
有了“赚钱的绝招”，创业就容易了	69
采用“无息贷款”的办法取得创业资金	70
探索新的营销方式，最大限度地扩大购买对象	72
目光长远，避开竞争对手	73
人弃我取，人争我避	74
突破障碍，靠点子起家	74
商场竞争，优者生存	75
要想创业一定要独辟蹊径	76

商



中国商道

中国商道

争取顾客信任的最好方法是：东西好，分量足	125
减少中间环节，降低成本，做到优质价廉	126
在地势上占据竞争的主动地位	128
主动出击，击中对方要害	129
采取“厂商产销合作合约”的方法与对手竞争	130
以百折不挠的毅力和必胜的信念与洋人较量	132
以假乱真，摆脱困境	132
采取“以毒攻毒”的策略	133
以小博大的秘诀	134



价格篇

以低价谋求长期而稳定的收入

137

商品的科学定价是一门学问	139
薄利多销，才能达到经商获利的目的	141
低价格常常是赢得竞争的最基本的手段	142
零售的商品一律按批发价出售	146
以低价谋求长期而稳定的收入	147
产销直接挂钩以保证低价赢利	148
采取优质优价的竞争方针	149
采用“弹性价格”策略	150



笼络顾客篇

确实把顾客的利益放在首要位置

153

吸引顾客前来购买是做好生意的前提	155
取得顾客的注目，把握好招徕顾客的各个环节	157
对待顾客热情，尤其关注达官显贵	158
让顾客觉得方便，绝不弄虚作假	159
方便客户，让顾客称好	160



細的連點計算，火炭其點，
外此火炭，屬屬投資，左右港澳，
勢力，滯留銀號和外商共辦之店，結交少
耳幾度，經營銀號，年火生意，在官商
目，他先是利用王有齡在官場上的交遊，
登升官場，操縱商場的錢乃令人隔
錢票皆由官商布衣，賜予江浙大貴士

悉心为顾客提供优质服务	161
从细微之处满足客户的需要	162
根据消费者的意见设计产品	163
留意消费趋势的变化, 掌握市场的脉搏	164
确实把顾客的利益放在首要位置	165
重视消费需求的针对性, 建立“顾客档案”	166
一切都紧紧围绕“顾客”而采取行动	167
赢得顾客的“心术”	169
对顾客一视同仁	171
对“刁难”人的顾客有耐心	172

目 录



人脉篇

交情和义气就是行商生财的资本

175

人脉就是财脉	177
大企业家必须有广泛而良好的人际关系	180
积极从朋友那里学习实用的知识	180
交情和义气就是行商生财的资本	182
敢于结交暂时穷困潦倒的人物	184
与政界、商界名人广交朋友	186
轻钱重义，建立融洽的商业关系	190
互惠互利，双赢的合作才能长久	192



冒险篇

成功的冒险需要胆略，更需要眼光

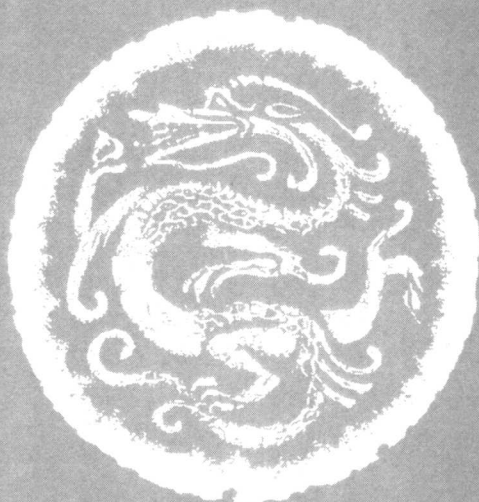
195

敢作敢为才能成功	197
准备创业的人必须事先就做好冒险的准备	198
经营决策总是在风险中进行的	199
经营风险的常见类别	201

商

5

用人篇



使手下的人愿意和能够充分发挥才能







下手，一天到晚钉在店里，一时找不着好帮手也不碍。而现在的情形，自己在各方面调度，不能为日常的店面生意缠住身子，这就一定要找个能干而靠得住的人做帮手。”

待胡雪岩的生意开始做大的时候，连朋友们也替他着急，一位朋友曾这样劝他：“有句话我早想跟你说了，依你现在的局面，着实要好好用几个人。牡丹虽好，绿叶扶持，光靠你一个人，就是三头六臂，到底也有分不开身的时候。还得从长远做起：我说句很老实的话，你少读书，不知道怎么把场面拉开来，有钱没有用，要有人。自己不懂不要紧，只要敬重懂的人，用的人没本事不妨，只要肯用人的名声传出去，自会有本事好的人，投到门下。”

胡雪岩异常聪明，一点就透。他自己也情知人手不够的苦恼，生意的茬线一条一条接上，应付这些生意的人却没有，好比有饭吃不下，实在是可惜。

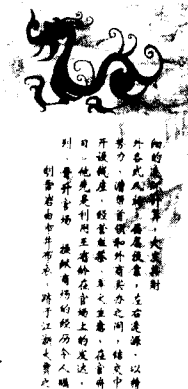
生意逼着胡雪岩去用人：越是本事大的人，越要人照应。皇帝要太监，老爷要跟班儿，老板一定要伙计。

依胡雪岩的心思，自己是眼光看到天下、要做天下生意的人，将来的市面，要撑得其大无比，没有人照应，赤手空拳，天大的本事也无用。

用人到了顺手时，胡雪岩对用人恍然大有领悟，原来一个人最大的本事就是能用人，用人又先要识人，眼光、手腕两家俱到，才智之士，乐于为己所用，此人的成就便不得了了。

除了直接投奔胡雪岩，在其门下行走的档手、伙计，胡雪岩还很注重利用各种特点的社会朋友。比如尤五，地方漕帮头目，和此人关系好了，生意上的来往多受关照，一路畅通无阻；又如古应春，汇丰银行在华的高级协理，通过他，可以和洋人顺利接洽借洋款、购军火的生意；再把三人各自的优势拿出来，就可做出一番簇新好看的市面来。

胡雪岩把朋友关系看得很重要：“一个人的力量到底有限，就算三头六臂，又办得了多少事？要成大事，全靠和衷共济，说起来我一无所有，有的只是朋友，要拿朋友的事当自己的事，朋友才会拿你的事当自己的事。没有朋友，就是有天大的本事，也还是没有办法。朋友之间和衷共济，优势互补，我做不到的事，朋友可以做到。用人就好比借梯，借别人之长为梯，帮



助实现自己向上攀登的目的。”



广罗天下之才而以诚相待

像胡雪岩一样，李嘉诚也是善于选人、用人的高手。

20 世纪 50 年代初期就跟随李嘉诚南征北战的创业者——上海人盛颂声和潮州人周千和，就是李嘉诚创业兴家的将相之才。

1980 年，被李嘉诚提升为副总经理的盛颂声，在回答记者关于“长江实业在强敌环伺的情况下，终能脱颖而出，原因何在”的问题时说：

“靠李嘉诚先生的决策和长江实业上下齐心的苦干。李嘉诚先生决策快速而准确，这么多年来从没看错过人，没做过错误的决定……”

以诚感人，人亦以诚感之。李嘉诚的真诚与善待下属，令下属对他忠心耿耿。

在长江实业发展具有一定规模之后，李嘉诚便开始着手选拔人才和发掘人才。他打破东方家族式管理企业的传统格局，构架了一个拥有一流专业水准和超前意识而且组织严密的现代化“内阁”，来配合他苦心经营起来的庞大的李氏王国。

正如一家评论杂志所称道的：“李嘉诚这个内阁，既结合了老、中、青的优点，又兼备中西方色彩，是一个行之有效的合作模式。”

李氏王国的业务包括地产、通信、能源、货柜码头、零售、财务投资及电力等，十分广泛。而围绕在李嘉诚身边协助他经营的得力助手，计有长江实业及和记黄埔董事局副主席麦理斯、长江实业副董事长兼总经理周千和以及董事周年茂、霍建宁、和记黄埔董事兼总经理马世民，以及长江实业董事洪小莲。

毕业于香港大学的霍建宁，自 1979 年在美国留学归来后，就进入长江集团，出任会计主任，其后又考得澳洲会计师资格，到 1985 年被委认为长江实业董事。处事低调的霍建宁，有着杰出的金融头脑和非凡的本领。

曾经由李嘉诚指定为长江实业的专门人才而被送往英国攻读法律的周年

使手下的人愿意和能够充分发挥才能



商